吸引力原理

作者：Adam Lyons

引言

这本书的内容是我这些年来对人与人之间吸引力的体会，我总结了何谓吸引力，以及描述吸引力的方程式。我希望读者能够体会到我所体会的东西。我不敢说自己已经完全懂得吸引力，我还在不断地探索它。一旦你能理解吸引力背后的原理，你将更容易地发现你在吸引别人时做错了什么，更好地和异性相处。

懂得吸引力原理后，你可以走出房子，选择结识你喜欢的异性，这种选择权使得你变得自信，也有利于你人生的其他方面。吸引力很大程度上取决于你对自己是否满意，快乐是由内而发的，没有任何人比你更懂得取悦你自己，只要你认定自己是一个什么样的人，别人也会觉得你是一个什么样的人。

我要感谢很多人，由于篇幅，我只能说，我感谢在把妹历程里面接触过的所有人，你们都给了我启发，没有你们，我不能完成这本书。

引言

吸引的过程对于多数人来说是一个既神秘又可怕的课题。虽然少数幸运者天生就具有这种本领，但是，对于大多数人来说，结识一个异性，开始一段男女关系，和某位心仪的异性发展到某种程度，都是令人畏惧的事，很多人都觉得对这些事无能为力。现在，我们给出一个基本的方程式和过程来解释什么是吸引力，它是如何运作的。首先我们要弄懂吸引力，然后才可以通过它结交异性，开始男女关系，最后得到我们心仪的异性。

为什么我们会觉得“发展男女关系”是一个难题?

无论我们在智力上，精神上，社交上如何进步，我们的基本功能和地球上其他生物一样：繁殖。不繁殖，所谓精神，政治，家庭等等概念都是空谈。互联网四大行业其中三个是：色情，约会和社交网络。这并不是巧合，这是我们的本性，是我们最本质的东西。

你可能会以为我们很擅长这种注定要做的事。不幸的是，很多人都不满意目前的婚姻状态或者男女关系。其中一个主要原因是，我们不知道为什么自己能吸引别人，不知道男女关系是如何发展出来的。这些

事情似乎是自然而然就发生在我们身上了，所以，我们会有“命运”，“机会”和“缘分”等词汇。如果一个家伙有了艳遇，别人会说他走“桃花运”，很多女孩会说她们有很多“烂桃花运”。难道男女关系，浪漫，艳遇都是自然而然地发生的？而我们对此完全无能为力？在这背后是不是有什么原理？

几百年来，无数心理学家和科学家已经研究过这个难题。信不信由你，所有男女关系都是以同样的方式发生的，而不是因为某种特殊的魔力的影响。约会、吸引、性关系的发生都要经历一些简单的，可以学习和复制的阶段。然而，这种技术不是看完一本书就能学会的。确实有一些较为刻板的技术，我们可以学完之后马上运用，例如数学，电脑程序设计。另外一些技术则需要慢慢培养感觉，例如绘画，足球。制造吸引力就属于后者。学习某种技术，有一整套的指引可以帮助你，有些天分好的人会得心应手，有些人需要更努力去弄懂背后的理论，无论你天分如何，练习得越多，收获一定越多。

难道吸引力不就是靠外表吗？人们真的是在看到对方之后就确定了是否被吸引？

回顾历史，在过去短短 50 年内，对外表的审美观发生了巨大的变化，所以，外表上的吸引很大程度取决于流行时尚趋势，而不是一个发展男女关系的关键因素。

人类一直以来都搞不懂吸引力吗？答案并不明确，也许这样说比较合适，随着生活节奏越来越忙碌，我们对物质和工作的过分关注使得我们越来越不懂得如何去吸引异性。有很多人会通过送礼物和物质条件去收买异性。很多人因此有过惨痛的经历，不敢再接近异性和发展男女关系。这些问题使得我们陷入了男女关系的恶性循环。

学习如何处理吸引力和男女关系的一个最大的难题是很难找出我们在哪个地方做错了。很多经验都是通过直接的因果关系得到的。小孩子第一次接触火这个新事物时，会被火的温暖和闪亮的火焰吸引，然后伸手去摸，当他被火烫到手，就会马上缩手，以后他就知道不要去玩火。男女关系比这种因果关系复杂多了，因为人们总是不想去伤害别人的情感。很多时候，就算对方做了让我们讨厌的事情，我们也会隐藏自己的不满，尤其对方是一个刚认识的人，或者他做的事不是那么难以忍受。不幸的是，做错事的人不会知道自己做错了，所以也没有想到要去改正。正因如此，人们会不断重复一些错误。如果一个小孩在碰到火之后过三小时才感觉到脚痛，他不可能发现火和脚痛之间的因果关系。要知道我们和别人相处时犯了什么错，我们要反思整个过程中自己做过了什么。

大多数男女关系都是被动发生的，意思是，我们没有主动去让关系发生，而是在社交、工作圈子中认识了对方，继而碰撞出“火花”，就像是某种魔力让两人在一起。当然，这样并没什么不好，大部分人都是这样结合的，但这种机遇很久才会出现一次。这个不是唯一的方法。

当你知道了吸引力背后的方程式，你就可以在你遇到的差不多每一个人之间制造出火花。听起来很不可思议？事实上，去除外表因素，没有其他方法能解释为什么我们会喜欢对方，我们都注定要配对，只要一切正常，正确的按钮被按下，关系就发生了。当然还有一些其他因素在起作用，因为地球上除了你还有其他人会影响到她。别的男女关系、以前的经历、现在的状态，各种各样的外在因素都会影响她是否想要发展一段男女关系。理解好吸引力的运作原理显然能增加你成功的机率，如果你已经感觉到自己在这方面有点吃亏，你更需要去弄懂它。

有时我们就只差一点点技术就能得到更好的结果。现在，问题不是吸引力原理是否有效，而是你想不想去试试看。这个技术需要练习，如果看完书之后不去实践和改进，什么书都帮不了你。先别看下去，出去找三个你觉得外表不错的陌生人，对她们说："你好，我叫 XX，你今天过得怎么样？" 选择主动去寻找，这将彻底改变你的生活。我不是说要你跟第一个碰到的人结婚，而是说你有更大的选择权。

第一章 方程式

方程式

制造吸引力有四个步骤：

1） 建立熟悉感；建立彼此的信任

2） 打破融洽；区分吸引和纯友谊

3） 建立吸引；让她看到你的吸引力特质

4） 关系升级；进一步发展到牵手，约会，或者其他你想要的

每段男女关系，无论是短期或长期的，都要经过这四个阶段，你很可能已经经历过这四个阶段，但那时候你并没有意识到。

这几个步骤的先后顺序十分重要。直接跳到最后的步骤会吓跑对方；没有熟悉感就打破和谐是粗鲁的；没有熟悉感就建立吸引不易被对方接受；没有吸引就关系升级也不行，因为对方只当你是朋友。有时可以跳过一个步骤，如果这一步骤已经由他人代你完成。

先简略看看每一个步骤：

建立熟悉感

和陌生人相处时，你希望**让她觉得自在一点，让她觉得你不会损害她的利益，总之就是要取得她的信任。有时，被你吸引的人会主动和你建立熟悉感**。

打破融洽

为了建立吸引，打破融洽是关键的一步，否则你们只能发展出纯友谊关系。你需要在某个观点上**提出分歧，挑逗她，或者说一些性暗示的话**。

建立吸引

打破融洽后，你需要表达你的吸引力特质，同时**平衡好打破融洽带来的刺激和之前营造的舒适感，显示你的高价值，让你的出现变得刺激而快乐**。这一步大概是最难的，如果你以前经历过一段男女关系的话，

实际上你已经做过这些事。

关系升级

建立一定程度的吸引之后，你可以尝试关系升级，例如**牵手，邀约，拿电话号码和QQ微信号**等等。

跳过建立熟悉感这一步，通常不会得到好的回应，除非由于别的原因熟悉感已经预先存在。一开始就去吸引对方会让她怀疑你是不是真的有这么高的价值。急于关系升级也肯定会招来负面的回应。

因为一些外部因素的影响，这个方程式也会有例外，例如，取得某些人的信任需要长一点的时间。这是一个流体系统。如果你注意到她需要更多的熟悉感，那么就先建立多一点再进行下一步；如果足够多的熟悉感已经预先存在，打开目标时就可以冒险一点，马上就打破融洽。

当你越来越熟练，你不用去想这些步骤就能很自然地把一切做对。一些天生好手实际上也走完了这四个步骤，虽然他们没有意识到。我们希望学习他们的做法，在学习上付出得越多，一定会有更好的收获。

第二章 建立熟悉感

建立熟悉感

在这里，熟悉感是指让她习惯你的出现。熟悉感对建立吸引是重要的，如果她和你一起时觉得不舒服，她根本不会和你多说一句话。建立熟悉感是为建立吸引铺垫。有些时候，一定的熟悉感会预先存在，例如你们对对方已经有一些了解，或者有很多共同的朋友。更多时候，你需要自己建立熟悉感。从建立熟悉感开始你们的关系是最好的，如果一开始就太过急进，她会给你负面的回应。不要跳过这一步，除非你确信她已经想和你建立熟悉感。

一个困难的问题是如何开始和她说话。光是想想要接近一个陌生人然后和她说话，就已经非常可怕了。男人害怕被拒绝，女人害怕失去矜持。这也是我们会认为男女关系靠缘分的其中一个原因，因为我们无法想象它是如何发生的。为什么我们通常会在社交场合中寻找异性，因为在社交场合里面我们有预设的熟悉感。 在自己的社交圈里面建立熟悉感是最容易的，例如通过朋友介绍。我们很自然地会倾向于正面地去看朋友的朋友，比没有朋友介绍时觉得更舒适。

相近度

有一个称为“相近度”的心理学术语，意思是，以某种形式和某人靠得很近。这可以是地理上的相近，例如，你们住得很近；也可以是身份上的相近，例如，你们同属某个组织。当然，住在同一层的，会比住在同一座楼的更加相近。人们更容易接受打扮和外貌和自己同一类型的人，或者是跟得上时尚趋势的人，这些都属于外表上的相近。

注意！

“相近度”是一个用来描述物质之间的邻近性 的物理术语，而心理学认为这是社交吸引的一个关键因素。

“相近度”最早是由心理学家 Leon Festinger，Stanley Schachter，Kurt Lewin 和 Kurt Bach 于 1950 年 在 Westgate Studies conducted MIT university 提出的。

如A-C-B D的关系，A 和 B 都被 C 吸引，因为 C 就在 A 和 B 中间。

同样道理，C 也会被 A 和 B吸引，可以选择 AB 的其中一个。D 在 ABC 组合之外，所以相近度是最低的。

相近效应让人们倾向于和经常碰面的人发展友谊或男女关系。也就是说，关系更容易在相近度高的两人之间发生。

相近度适用于社交团体，朋友介绍使得建立熟悉感变得容易。这些团体可以是同班同学，朋友圈子或工作同事。这解释了为什么老师喜欢和老师约会，警员喜欢和警员约会等等。

这种类型的相近通常被称为“曝光效应”，一样东西曝光率越高，就越容被接受和喜爱。广告业很好地利用了曝光效应，也就是“品牌效应”。人们会因为对某个品牌的熟悉而去信任和喜欢它的商品。就吸引力来说，心理学认为如果某人觉得你属于她的圈子，或者住在她附近，她会觉得你更加吸引，她们和你一起会觉得更加舒服，开始信任你。心理学家用“曝光效应”去解释为什么经常碰面的人会更吸引。我们内心深处都有对局外人的不安，这在人类历史上或动物界都可以找到根据，熟悉感能消除这种不安。研究表明，就算是短时间的曝光，也能让某个音乐或绘画作品，或某个人物得到更好的评价。一个经常发生的例子是，就算你一开始不喜欢某首流行曲，但由于它的大量曝光，你在听过很多遍之后会不自觉地哼唱，甚至买了唱片。

注意！ 1956 年，Alan C Kerckhoff 进行了一项调查， 发现大概有 70% 的夫妇在结婚前居住的距离不超过 20 个街区。仔细想想的话，确实有道理，但人们通常不会发现这个现象。

然而，同属一个社交圈子，或者住得很近并不是建立熟悉感的唯一途径，在社交活动中，即使你不认识任何人，也一样可以通过表现自己的社交能力来建立熟悉感。只要你能和其中一些人建立熟悉感，你就可以像滚雪球一样去和更多的人建立熟悉感。

现在的问题是你需要先和社交场合中的某些人建立熟悉感，如果谁都不认识的话，这仍然是一个难题。我们需要其他的技术去建立熟悉感。

即使没有朋友介绍，你还有很多事可以做。比较容易的方法是看看有没有人想主动跟你说话，其实这样的人比你想象要多得多。那些在注意你的人，长时间看着你的人，对你笑的人，都是在邀请你和他们聊天，他们想和你建立熟悉感。你只需要微笑，接近他们，开始谈话。

如果她没被你吸引，没显示出任何想和你建立熟悉感的迹象，你只好靠自己去破冰。你需要做的是，让你的出现给她带来价值。如果她那着地图找不到方向，你的机会来了，但我们不能光指望这种机会。其实，让她感到你是有趣的人，你已经提供足够的价值了。一个随意的评价或真心的赞美都是很好的破冰方法。例如，在街上看到一个迎面走来的女孩，你可以这样说："嘿，不好意思打扰了，但是如果我不跟你打个招呼的话，我会后悔一天的。因为在这个城市里，很少能看到像你这么友善的面孔，很高兴认识你！"现在你引起了她的兴趣，你可以继续说下去。记住，你是一个给她的生活增添色彩的人，你在向她提供价值。提供价值其实并没有那么困难，只要你说的话有趣就够了。

价值

和陌生人说话时，要牢记的一点是，你在提供价值还是在索取价值。人们在相处时潜意识里会考虑很多因素。很多人在街上遇到流浪汉，会给出负面回应，连听他说话的时间都不愿给，因为他们害怕流浪汉会索取价值，除了钱之外还会联想到其他价值。如果你知道了这个流浪汉其实是一个伪装的特工，你可能会对他感兴趣，甚至停下看看他。

因为这时价值改变了，他能提供满足你好奇心的价值。 有很多方法可以提供价值，最容易的方法是在自我介绍之后尽快引入有趣的话题。如果你想不到什么话题，想想人们都喜欢谈论他们自己！

愿望，抱负，爱好等话题比日常工作，家庭情况等话题要有趣得多。

吸引信号

有很多信号可以让我们知道对方被我们吸引了，愿意和我们建立熟悉感，也许还可能和我们发生更深入的关系。如果你在开口和她说话前就看到这些信号，那么整个过程都会变得更顺利。除了在社交圈子里认识异性外，寻找吸引信号也许是最好的结交异性的方法。有些信号很容易发现:

眼神接触 – 这也许是一个最大的信号，如果有人注视你，即使被你发现后移开视线，你也应该去接近她。你只需要冷静地走过去，自信地说“你好。”视乎她的自信程度，你可能需要再建立多一点熟悉感，如果她表现得犹豫，你需要多建立熟悉感。眼神接触是你要注意的一个关键信号。

微笑 – 如果她看你的时候在微笑，你就可以确信她在向你发出信号了。不要迟疑，走过去吧。微笑不会是假的，微笑是一个很底层的自然反应，即使是天生失明的人，从来没见过别人微笑，也会在喜欢某样东西时自觉地微笑。

邻近 – 如果她站得离你很近，或者在你身边徘徊，实际上她是想和你说话。这是一个微妙的信号，也最容易被误解，不过即使她们不是有意去坐在你旁边，这种邻近也能预建立一点点熟悉感。如果你对她感兴趣的话，就开口说话吧，反正你离开后，一切还是如常。

触碰 – 比邻近更进一步，身体触碰是一个强烈信号。即使是无意的触碰，例如，她不小心撞到你，她会马上和你寻找熟悉感，向你道歉和微笑。 你可以主动向别人发出这些信号，可能她现在并没有想过要和你建立熟悉感，但只要你给她一个信号，她可能会愿意和你建立熟悉感。最简单的方法就是对她微笑，一个友善的微笑是建立熟悉感的最容易的方法，因为人们倾向于用微笑回应你的微笑。如果她回应了，就跟她主动向你微笑的效果一样。试一试 – 出去对碰到的不管什么人微笑。

你会发现很多人乐意回应你的微笑。

如果她没有兴趣想和你建立熟悉感，你需要更积极一点。最简单的方法是使用建立融洽的技术。互联网和其他书籍上都有大量建立融洽的技术，在这里我列举其中一些简单的。现实中你不需要刻意去弄懂怎样建立融洽，因为大部分人都能自然地做到 – 我们毕竟是社会性动物，不过一些指引能帮助你更加主动地去建立融洽。

融洽：

融洽是一种人类潜意识的互动，包括所有细微的潜意识，就像我们听到别人说话或看到别人的行为而产生的情感。当你觉得和某人相处融洽时，你和她“同步”了，你们开始分享一种不可言传的共同性。建立融洽是为了和别人建立更深的联系。你可以使用以下的一两种技术来建立融洽，当然你使用越多技术，就能建立越多的融洽。

共同性 – 将她的故事与你的生活联系起来，在谈话中寻找你们的共同点，例如，讨论你们都曾经住过的地方，都去过的一些地方，你们的共同爱好，这些都可以建立融洽。

假退场 – 这很有趣，假装离开也能提供价值。当你第一次和一个陌生人说话，你会担心不知道要说多久，你可能还有其他事要做。假装离开制造出一种你不会占用她很长时间的假象。

你可以在稍后再次和她说话，只隔个几十秒也行。离开的行为营造出熟悉感，你第二次和她说话，又建立了一点熟悉感。隔多长时间需要看实际情况。在夜场，30 分钟是合适的；在一个咖啡店，离开一小会就够了。

如果你没有足够的时间去假退场，例如，你在街上遇见她，你仍然可以对她说“我只有一分钟时间”，这让她觉得你很快会离开。

共鸣 – 共鸣是对别人的经历感同身受。共鸣在吸引过程中起的作用是，通过体会她的感受，建立共同的经历。你不需要完全地体会她的感受，这是很艰巨的任务，就算是演员也要花大量时间去做到这一点。

我们天生就有感受别人情感的能力，我们可以自然地感受别人的情感。

一个最好的方法是回想自己在什么时候有过她所说的这个感觉，想想那时候自己的感受。共鸣是建立熟悉感的强力方法，因为你们在分享经历和话题时有一样的感受。有人觉得共鸣很难，因为分享别人的情感是大胆的行为。较容易的方法是通过语言来表达共鸣，例如表示认同，“我能明白你的意思”，或者“我想象不到你会怎么想”。

除了在聆听时要表达情感，自己说话时表达情感也同样重要。在谈话中增加情感表达是非常强大的技术，虽然很多人都不喜欢这样做。最简单的方法是用话语来表达情感和想法。例如，想象有人对你说：“我在路上走着，看到一只狗。它躺着不动。我叫了一辆救护车，但他们不肯帮忙。”

这个故事描述得很平淡，因为没有情感的表达，不会引起共鸣。如果换成下面这种带有情感表达的说法：“我在路上走着，看到一只狗。我震惊了，我觉得这个小东西好可怜。它躺着不动。你会很惊讶这样的东西会感动你。我不知道该怎么办。

我叫了一辆救护车，我在尝试为它做点什么。你能想象到他们居然不肯帮忙？”情感表达为这个故事增色不少，不止增加了深度，还引起听众的想象，和你产生共鸣。通过这样的故事，你调动了她的情绪，在分享情感时建立了深度的融洽。

这跟你们一起经历了这件事情无异。共鸣也可以用来测试你和她之间的熟悉感。留意你们之间的融洽程度，如果你觉得她的反应平平，你要考虑用其他方法去建立融洽了。

身体语言 – 身体语言在交流中很重要。举一个简单的例子，如果你说话时不正面对着对方，她会觉得你不想要继续说下去，随时准备离

开，她可能会觉得你无礼。通过身体语言建立熟悉感的最简单的方法是模仿她的动作。

每个人在说话时都有一些小动作。这些微小的动作会随着谈话而改变，时而手舞足蹈，时而缓慢。模仿对方的身体语言是建立共鸣的好方法。通过模仿，配合对方的节奏，继而寻找更多的共同点。

一个人的坐姿，歪头的方式，甚至拿杯子的方式都可以模仿，都可以在潜意识上建立融洽。住得很近的朋友或人通常会有一些相同的身体语言，如果你发现某人有习惯性动作，你可以通过模仿它来增加融洽。

显然，模仿必须是自然的，不要夸张，不要比她做得更显眼。呼吸节奏是另外一个可以建立融洽的身体语言，如果她呼吸节奏很慢，你却激动地和她说话，很可能会破坏舒适感。配合她的呼吸节奏能显著提升熟悉感。

一旦你已经建立了融洽，你甚至可以带领她的行为。你可以通过改变自己的身体语言来使得她也改变。这种服从性是建立好融洽的信号，也是测试融洽的好方法。

眼神接触 – 保持眼神接触很重要，其中一个关键原因是，眼神接触表示你很舒适。没有自信的人，或者无话可说的人，喜欢把眼光放在其他地方。我们的潜意识能从对方眼神中看出一些东西。通过眼神接触，对方会更加容易知道你的情感，更容易和你产生共鸣。没有眼神接触，人们会质疑你说的话，会觉得不舒服。

眼神接触影响沟通能力。没自信的人喜欢看着地板，这不仅使得声音对着地板的方向传播，还表达出一种不安，好像他们害怕眼神接触，这些对熟悉感很不利。

副语言 – 副语言包括音色，音量，节奏，面部表情和手势。如果是书面语的话，则包括标点和表情符。类似于身体语言，副语言也是一种微妙的沟通。副语言有时是刻意地表达出来，有时是自然地作为情 感的表达。

类似于身体语言，模仿对方的副语言可以增加熟悉感。举个例子，如果几个人在轻声说话，你却大声呼喊他们，你不太可能成功建立融洽。

如果他们首先对你大喊，你就可以对他们大喊。很多人都不自觉地复制别人的语言。你肯定也听过对一些词语的滥用，很惊讶这些词语的影响范围有多么大。一些最新的流行词语包括“香菇”，“哎哟，喂”，“蓝瘦” 和“什么鬼”。

在崭新的通信方式中也能找到副语言，例如表情符号。通过表情符建立熟悉感很重要，特别是你拿到她电话号码前和她聊得并不多，只好通过短信、QQ和微信来继续。

如果你犯了错，损失了一些熟悉感，副语言是重新建立熟悉感的最好方法。想象下面这个短信：

“我讨厌你” 很明显这并不能带来多少熟悉感。如果增加一个表情符号：

“我讨厌你！:o)” 这个表示笑脸的表情符（如果你不习惯用表情符，把头歪向左边看这个符号）为这条短信加入了情绪。通过表情符号，即使在短信和电子邮件里我们也能制造共鸣。

通过身体语言，共鸣，眼神接触等等，我们可以建立熟悉感和融洽。

现在，开始谈话只需要随便找个借口，可以问哪里有咖啡店，赞美她有友善的面孔。只要你遵守建立熟悉感的方法，不要吓到对方，你不可能犯大错。

当你建立完一定程度的熟悉感，谈话已经变得很自然，她没有想要离开的意思，就可以进行下一步：打破融洽。这个阶段没有固定的时间，有时需要长一点的时间才能让她自在地跟你交谈，有时会很快。无论是什么时候建立完熟悉感，就要进行下一步了。

第三章 打破融洽

打破融洽

建立好一定程度的熟悉感后，记得不要让气氛保持自在舒适。单纯的自在舒适只会让你们走向纯友谊关系，而不是吸引。很多人都知道和喜欢的人只能做朋友是什么滋味，事实上，这是因为他们不知道要打破融洽。

打破融洽通过轻微的冲突让已有的熟悉感变味。打破融洽很刺激！提出分歧，挑逗或者性暗示都是打破融洽的好方法，你应该在没有风险的时候尽快这么做。当谈话变得自然，她们没有要离开的意思时，你就应该打破融洽。没有什么打破融洽的“最好方法”，不同的方法可以导致不同的结果，例如，性暗示可以为稍后的性关系做铺垫。

为什么要先建立熟悉感？看看下面的例子。如果你对一个陌生人说她笑得很淫荡，她一定不想理你。然而，在你和她谈了一会后，你可以开玩笑地用肘撞她，她可能会推你一下，拍一拍你，至少会给你一个吃惊的表情。微笑很重要，确保熟悉感不要被破坏。

玩一些小孩子的游戏是另外一个打破融洽的好方法，所有挑逗和捉弄都可以尝试，例如说她是怪胎，故意绊倒又扶住她。所有让她开心的把戏都可以用来打破融洽。

记住，打破融洽的目的是让之前建立的熟悉感变味，让她用另一个角度看你，而不是要破坏掉之前的熟悉感。如果做得太过分，会让她不舒服，一切回到原点，又要重新建立熟悉感。例如，“你知道吗？你

这样笑的时候很性感”通常是很保险的打破融洽方法；“我想带你回家狠狠操你”会让大部分人非常不舒服！性是一个禁忌话题，涉及到性通

常都会打破融洽。

性暗示 – 性暗示一直以来都被认为是开始建立吸引的好方法，虽然你需要根据对方的开放程度来决定如何使用性暗示。最简单的使用性暗示的方法是，告诉她她在做某件事时很性感。一个好的例子是：

“你知道吗？你这样笑的时候很性感。”这样就打破了进入朋友区的可能性，让她用别的角度去看你。上一节已经介绍了大量的技术，反向使用建立融洽的技术通常就可以打破融洽。注意要掌握分寸，否则你又要重头开始建立熟悉感。

挑逗 – 让我们看看挑逗。挑逗是以一种好玩的方式去打破融洽。注意不要带侮辱成分，而是会引起她回应的评价，最好能引起她行动上的回应。在她身上找个她自己没有发觉的东西借题发挥 – 你可以说她矮，边开玩笑地拍拍她的头。如果她大喊或者瞪你，说明你做对了，如果她打你，那就更好了。

分歧 – 你可以在智力上或道德上对她说的话提出质疑。一个小小的分歧确实是打破融洽的强力方法。“不”这个字非常强，非常适合用来提出分歧。等她表达一个你不认同的观点，然后果断地反驳她。一个敢于质疑你的人是一个有趣的人，人们会注意到和自己观点不一样的人，这正是建立吸引所需要的。

另外一种打破融洽的方法是结束谈话，隔一会再回来，熟悉感的抽离可以打破融洽。如果在打破融洽时做错了，你可以说“只是在开玩笑”来弥补。记住你不是在玩弄她，你只是根据吸引力原理行事，使得整个过程更加清晰。

只要你能够暂停你们的关系往纯友谊方向发展，而又不会破坏之前建立的熟悉感，就已经相当成功了。当你要打破融洽时，记住这只是建

立熟悉感和建立吸引之间的一个步骤，你不应该在这个阶段上停留太久 – 你不是真的想和她吵架！

第四章 建立吸引

建立吸引

建立好熟悉感，打破融洽之后，是时候开始建立吸引了。我们需要显示自己作为一个男性的价值，想方法让她想跟我们结合。这是整个过程中最有技巧性的一个阶段，也是最难掌握的。正如在打破融洽时要注意不能破坏熟悉感，建立吸引时也一样。事实上，在建立吸引的同时，也要加强熟悉感。

在尝试显示我们的吸引力特质时，我们可能需要表现出一点点冷漠，疏离或者自大，这些和熟悉感糅合在一起制造出很好的推拉效果。建立吸引是把她推开，显示高价值和优点会显得一点点咄咄逼人。同时，加强熟悉感是把她拉回来。最理想的情形是，当吸引力开始增长时，她会想和你建立熟悉感，因为你把她推开了，然后你就可以把她拉回来，加强熟悉感和她主动寻求熟悉感的行为。让吸引力增长的关键是平衡，太多的熟悉感会让你停留在朋友区，太少的熟悉感会让你显得狂妄自大。

有很多方法可以建立吸引，其中最有效的三个是假定，投资和赋格。

假定

建立吸引的一个简单，但难掌握的技术是假定。我们要假定自己有很多吸引力特质，可以吸引每一个人。这能起效因为人类倾向于接受别人也接受的东西，但是这要有足够的自信才能做到！你需要一直保持自信，舒适和满足的心态。说起来容易做起来难，特别是对着异性，虽然你多点和异性交谈会有帮助。

投资

另外一个建立吸引的方法是投资。她对你投入的时间或精力越多，你对她的吸引就越大。她和你谈话时实际上就是在投资。让她让座，帮你买饮料等等小事情都是投资 – 她为你做得越多，你对她的吸引力就越大。

让她对你投资，而不是相反。对一样东西投资得越多，就觉得它的价值越大。想象你在抽奖中赢得一辆名车。对你来说，这辆车的价值就是它的价格，或者还包含一些中奖的喜悦。但如果这辆车是你省吃省用 10 年才买到的，这辆车的价值就不只是它的价格，还包含你的血汗。

这个故事说明了我们认为需要努力争取的东西更有价值。这解释了为什么通过收买来赢得异性行不通，以及很多人认为“我能请你喝一杯吗？”是一个糟糕的开场白。如果有人在你身上投资了时间，精力和金钱，她一定在主动建立熟悉感，她对你的投资增加了你对她的价值。

有很多方法可以让别人投资时间在你身上，最简单的方法就是谈话。

一个重点是她必须在谈话中付出努力，付出的努力越多，投资就越大，就越想得到回报。一个让对方在谈话中付出努力的好办法就是赋格。

赋格

赋格是通过让对方试图向你证明自己来建立吸引。可以问她问题，让她尝试向你证明为什么她值得你喜欢。听起来有点卑鄙，但实际上很多人都在没有意识到的情况下这样做过。赋格是一个常见的显示自己地位的方法，通过问别人关于他们的目标，技术或能力的问题。发问的人通常是地位较高的人，所以更具吸引力。试图证明自己的人投资更多，所以很多人觉得权力很吸引。

赋格既可以建立吸引，也可以测试关系去到哪里 – 她越向你证明自己，说明她越在乎你的看法。有两类赋格问题，开放式的和封闭式的。

开放式赋格问题是能帮助你了解她的问题。不要问一些老套的问题，例如，“你的工作是什么？”问她有什么愿望，梦想，抱负，问她如果现在可以到世界上任何地方的话想去哪里，问她原因是什么。一个很好的开放式赋格问题的例子是：“你去过最有趣的地方是哪里？” 这是一个很好的例子，因为这假设了她谈论的地方必须是有趣的，她需要经过思考才能回答，“告诉我你假期去了什么地方”则不需要经过思考。她回答你之后，你可以进一步问她为什么觉得那个地方有趣。

这样你可以把对话延伸到更深的层次，让她投资更多。 一个封闭式赋格问题是有预谋的，你希望她回答某个答案，让你确定 吸引的程度。她越被你吸引，就越可能回答出你想要的答案。一个好

的封闭式赋格问题的例子是：

“你知道吗？我只和会做饭的女人约会。你会做饭吗”

不管她的回答是什么，只要她回答了，她就默认了愿意和你约会。如果她说她很会做饭，说明她已经深深被你吸引。她甚至会愿意为你做饭，这真的太好了！

第五章 吸引力特质

吸引力特质

有很多吸引人的个人特质，培养这些特质是提高个人吸引力的主要工作，这部分工作是在你遇到心仪对象前就可以完成的。一个人拥有越多这些特质，越容易得到他人的青睐。一些最重要的特质是：

自信；相信自己有吸引力

领导力；可以影响他人的能力

预选；已经被别人认为是有吸引力的

抱负；有前途

才能；有精湛的专业技术和经验

社交智慧；知道在什么场合做什么事

尽管还有很多被认为是具吸引力的特质，大多都从属以上某种特质。

有大量致力于提高这些特质的书籍和课程，如果你有困难，可以去寻找帮助。

自信：

我们通过各种行为来表现自信，从措辞到走路，站立姿势，到和人交流的方式。自信的最高境界是清楚自己的价值，和满足感。当你需要别人的认同时，你就表现出缺乏自信，这通常不被看作是吸引的。回想你和他人如何交流，你有没有经常寻求他们的认同？这是缺乏自信

的表现。自信的一个关键是相信自己的能力。这种自信是基于你知道你能做到因为你曾经做过。

一个最好的在异性面前建立自信的方法是按部就班：和任何异性交谈，直到你习惯了或者有足够自信为止。然后尝试尽量延长交谈时间。最后，你可以自然地和异性交谈。自信地表达自己的观点和意见是很吸引人的，这是表达自己对他人没有需求的关键方法。注意，我不是教你要特立独行来引人注意。

自信经常透过身体语言表现出来。有两种身体语言，自觉的和不自觉的。自觉的身体语言通过行动和姿势表现出来，不自觉的身体语言通过面部表情表现出来。大多数人觉得调整姿势很容易，因为这属于自觉的身体语言。大部分的交流都是通过身体语言来传递的。很多科学家认为人类和猿的身体语言有很多相似之处。占支配地位的雄性总是站得笔直。

领导者或者“雄性领袖”总是昂首挺胸地走路和看周围的人。尽管不是每个人都想要当雄性领袖，没有什么身体语言比挺直腰，保持眼神接触更能表示出自信。再加上微笑，肯定能得到很多人的微笑作为回报，并让他们开始尝试和你建立熟悉感。

领导力

领导力是处理社交的强力特质。你不需要领导身边的所有人，不需要一直都是领导者。重要的是懂得怎样领导，在适当的时候挺身而出。

很多人认为在任何情况下，都会有一个不可争议的领导者 – 军队里的将军，学校里的校长等等。但也有例外，有一种观点认为任何情况下都有几个有不同影响力的领导者，在社交场合里真的是这样的。

注意！

猿，我们的近亲，在它们的族群里，一个雄性领袖会表现出好胜，保护领土和暴力的特质，这使得族群愿意跟随它。但也有例外，倭黑猩猩，也是人类的近亲，就没有雄性领袖。倭黑猩猩跟随某个雌性领袖，这个雌性领袖得到其他雌性的支持，形成一 股可以与单个雄性领袖抗衡的力量。在它们的社会里，雌性压倒雄性。

在人类社会有类似的现象，民主社会由拥有最多支持者的社会领袖掌管。他们不一定有很强的暴力或领土保护特质，但他们的社交能力和影响力使得他们成为最高的领袖。

像其他的领导力一样，社交领导力包括影响他人的能力，激励能力，凝聚力，只是没有很正式的等级和责任制度。社交领导力不是自大的固执的领导，而是微妙的领导。社交领导者通过不同的方法影响别人，例如组织聚会，激发别人去跳舞，让害羞的人加入到对话中。

以下特质通常与领导力有关：

1） 示范；以身作则

2） 乐观；通过行动带给支持者自信

3） 合作；与别人合作的能力

4） 目标；具有明确的目标

5） 感染力；能激励和鼓舞他人

6） 主动性；勇于做决定

7） 共鸣；能理解他的支持者

你显示出越多的特质，你就更像一个领导者。这些特质都可以培养，有一些会比其它的更难培养，特别是你觉得自己并不是很乐观，或者不喜欢做决定。像培养自信一样，最好的方法是练习。将自己放在有机会培养领导力特质的环境下 – 就算是组织晚餐聚会，也有助于培养以上特质。

预选

我们对某样事物的看法，很大程度受到别人的影响。我们想要大家都想要的东西。预选是这样一个思想：如果你得到了一些人的喜爱，其他人也会开始喜爱你。这解释了为什么处于男女关系中的人更有吸引力，在电视上露面等公开宣传会让某人的约会机率大增。

注意！

2006 年，心理学家 Benedict Jones 进行了一项测试，女性参加者观看八组男性面孔的图片后指出她们更喜欢哪个面孔，有多喜欢。接着，参加者观看一段幻灯片，内容是相同的男性面孔，但每组里都增加了一个注视着某个男性面孔的女性面孔，这个女性面孔是笑的或者没有表情的。看完幻灯片后，参加者重做一次测试。

第二次测试里，选择被笑着的女性面孔所注视的男性面孔的测试参加者增多了。

当你被一些人认为吸引之后，其他人也会觉得你吸引，这称为“社会传递机制”，因为你对价值的看法被周围的人影响了。如果你带上一些异性在身边，可以增加你认识其他异性的机率。你的团体的社会传递帮你制造预选价值，帮你赢得其他异性。

抱负

拥有梦想和抱负是表现自己长期价值的强力方法。你的抱负必须是实际的，和你的生活相符的，例如，没有训练条件就想成为一个宇航员是不切实际的。成为公司的高层，建立自己的事业是实际的而且能提高生活质量。拥有自己的梦想和抱负有很大吸引力。

才能

专业技能和经验增加你作为一个男性的价值。每个人都有自己擅长的技能。如果你不知道自己擅长什么，好好回想一下你成功做过的，或者做得很好的事情。这些技能让我们在社会中找到自己的位置和价值。你必须不自大地展示你的技能。最容易的方法是先无意提及自己掌握某个技能，稍后再展示出来。千万不能自夸，如果你在真的很擅长，表现出来的效果会有足够的说服力。

如果你真的没有任何拿得出手的特长，为什么不去学习呢？很多爱好都是建立社交圈的好方法，让自己忙碌，这也能降低你的需求感，最后，显示自己的才能，增加吸引力。

社交智慧

在任何社交场合下都有一定的行为规范，背道而驰会让你和其他人格格不入。例如，在高级餐厅大吵大闹，在热闹的聚会里静静地坐着都不是恰当的行为。你的行为必须能被社会接受。

最好能像社会名流那样，和不同的团体说话，这对新手来说是很可怕的事，但这样做能提升你的吸引力。如果你想变得真正有吸引力，我极力建议你尽可能培养更多的吸引力特质，将这些特质带进你的生活，你就会懂得如何真正吸引别人。

第六章 关系升级

关系升级

你已经开始了谈话，让她习惯你的出现，然后打破融洽，赢得一些良好的反应，像是推你或打你，你已经通过赋格和投资建立了吸引，现在，你可以关系升级了。将关系推往到你想要的方向，你可以牵手，邀约，拿电话号码等等。

关系升级就是“抓住机会”，你的目的是拉近你们的身体距离，表现得好像你们是一起过来玩的。很多人在朋友的注视下会觉得这样很不自然，理想的情形是你们两人都想要转移到安静的，至少是没有熟人的环境。你可以带她去舞池，别的酒吧或者其他一些她不会被朋友注视的环境，让她更放心地关系升级。

身体接触是关系升级环节的主要部分。刚开始时可以轻触她的手肘或腿，不要过度热情，放松地温柔地进行身体接触。当我们放慢节奏时，我们的目标是让她舒服地和你牵手。你要知道的最重要的一点是，你要显得一点都不在乎。如果你表现得很有目的地去触摸她，如果你把手放她手上的时候很小心翼翼，如果你很担心会触怒她，她会觉得不舒服。

想象一个男孩和一个女孩在酒吧里面靠得很近坐着，享受着轻松快乐的时光。这时男孩看了一下女孩的女仔裤，说“我喜欢你的牛仔裤 – 你在哪里买的？”同时用手轻触一下，这是很自然的行为。再想象 一下，如果男孩很紧张地看了女孩的腿几次，然后把手伸向她，还说“我能摸这里吗？”这真的很怪异，女孩会怀疑他到底想怎么样！

当然，即使是很自然的触碰有时也会遭到不好的回应，因为有些人很不习惯身体接触。如果发生了这样的情况，只要道歉和解释自己不是故意的就行了，一笑带过。倒退几步，建立一些熟悉感后再尝试接触。如果你能够在她不反抗的情况下触碰她的脖子，你可以尝试牵手她了。

牵手

对很多人来说，牵手是困难的一步，其实只要你掌握方法，这并不那么可怕。当你们都注视对方的眼睛，你会感到一种张力。

你可以这样做，一起过马路或者到一个不太平坦的路上走的时候，搀扶一下她的手或者自然而然的碰碰她的手，或者搂她的腰，注意她的反应，她想牵手还是想躲开？如果她想躲开，就放开她，重新进行关系升级阶段，也许要建立多一点熟悉感。如果她想牵手，就牵下去不放手、如果是在夜场或者更为浪漫的气氛下，还可以进行舌吻。

补充说明

建立吸引力时，有很多不同的方面要考虑，有些人比较好说话，不是每次都能成功。不过懂得了吸引力原则和方程式可以解释很多难题，例如“为什么他们不喜欢我？”或者“为什么我总是只能当异性朋友？”

这本书只是给出一些指引和背后的原因，解释了所有相关的主题和基本原理。每个主题都可以详述，书中的每一页都可以找到至少一卷相应的资料。不过现在，你最应该做的事是带着从这本书学到的知识走出去，尽情享受，找到适合你的人！